

## KAMPF UM KUNDEN

Wie der Handel für mehr Frequenz in seinen Läden sorgt

## JAGD AUF JEANS

Wie Online-Shops die Lust auf Denim anheizen

## FLÄCHEN IM FOKUS

Wie die Branche die richtige Mischung aus System und Spannung schaffen will

## Erfolgreich im Einzelhandel

„101 Praxistipps“ zu den Themen Ware, Marketing, Shops und Mitarbeiter

Für ein gut laufendes Einzelhandelsgeschäft ist vor allem das entsprechende Know-how unerlässlich. Dabei tauchen oft Fragen auf wie: Welche Kaufmotive haben meine Kunden? Wie funktioniert ein gut laufendes Einzelhandelsgeschäft? Wie plane ich die richtige Grundbeleuchtung für meinen Laden? Wie stelle ich mein Sortiment strukturiert dar? Wie führe ich Marketing-Aktionen gewinnbringend durch? Antworten darauf

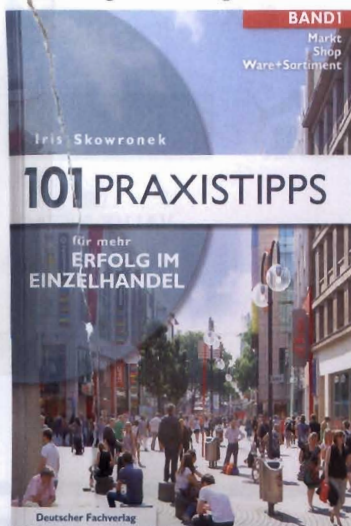
gibt „101 Praxistipps – für mehr Erfolg im Einzelhandel“ von Iris Skowronek.

Die Autorin erklärt in ihrem Ratgeber, wie das Zusammenspiel zwischen Markt, Ladengestaltung,

Ware und Marketing funktioniert und wie dadurch Prozesse und Arbeitsabläufe effizient angepasst werden können. In zwei Bänden gibt sie branchenunabhängig ausführliche Tipps zu den Themen Markt, Shop, Ware und Sortiment, Marketing, Werbung, Kunden und Mitarbeiter. Der Ratgeber unterstützt den Händler bei Planung und Organisation und hilft bei täglichen Entscheidungen am Point of Sale. Dabei stehen eine einfache und schnelle Umsetzung ohne hohen finanziellen Aufwand sowie ein klarer Praxisbezug im Mittelpunkt. Die Tipps richten sich sowohl an Inhaber und Führungskräfte als auch an Quereinsteiger.

Iris Skowronek hatte über 20 Jahre lang Führungspositionen in Verkauf und Marketing inne. Fast zehn Jahre war sie Leiterin verschiedener Einrichtungshäuser bei Ikea Deutschland. Seit 2010 ist sie als selbstständige Beraterin und Trainerin für Einzelhandels-, Franchise-Unternehmen und Filialisten tätig.

„101 Praxistipps“ erscheint am 5. April im Deutschen Fachverlag und kann zu einem Preis von 89 Euro vorbestellt werden. ■ LB



Das Buch „101 Praxistipps“ liefert wertvolles Know-how für nachhaltigen Erfolg am POS.

[www.dfv-fachbuch.de](http://www.dfv-fachbuch.de)